



Restauracióncolectiva
El portal de referencia para los profesionales del sector

Te encuentras en Inicio / A fondo / Entrevistas /



“Con Horeq 2013 hemos querido dar la vuelta al modelo tradicional de feria”

13-11-2013

Raúl Calleja cuenta con una larga trayectoria comercial en Ifema y es actualmente el nuevo director de los salones Horeq (Soluciones para la restauración, hotelería y colectividades) y Vendibérica (Feria internacional del vending). Con él, Horeq ha emprendido una nueva etapa, dirigida a ofrecer soluciones útiles al canal horeca.

– Esta sexta edición de **Horeq** se presenta como el inicio de una nueva etapa. Básicamente ¿en qué se diferenciará de las ediciones anteriores? ¿Con qué objetivo se está trabajando?

– Para esta ocasión, le hemos dado la vuelta al modelo de feria, para convertirla en el escenario de presentación de las soluciones para hotelería, restauración y colectividades, y conseguir la capacidad de transformar las soluciones de aprovisionamiento en ingresos para los establecimientos horeca. Tratamos de proporcionar a las empresas participantes las herramientas para que puedan transformar la eficiencia en la gestión, en un mayor número de clientes. No se puede vivir sólo de ahorrar, hay que obtener ingresos y para eso hay que ofrecer diferenciación. Horeq representa el escenario más adecuado en el momento oportuno, para el logro de ese objetivo.

Asimismo, en esta edición hemos puesto todos los instrumentos precisos para ayudar a las empresas expositoras a rentabilizar al máximo su inversión, ofreciendo una amplia serie de servicios y modelos de espacio expositivos adaptados a las necesidades de cada uno. No hay que olvidar, además, que Madrid y su ámbito natural de influencia es un espacio comercial horeca importantísimo.

– Explíquenos, por favor, un poco lo de las ‘120 empresas, proveedoras de soluciones’. ¿Nos lleva el mercado a dejar de hablar de productos para hablar de soluciones?

– Efectivamente, se trata de otra de las novedades de Horeq, que cambia su concepto de simple escaparate comercial de productos, para convertirse en un foro de negocio, donde ofrecer soluciones útiles al canal horeca.

– En Horeq estarán representados todos los proveedores del canal horeca a través de ocho grandes sectores. Como director de la feria ¿haría hincapié en alguno de esos sectores por su novedad, por su mayor crecimiento o por cualquier otra circunstancia?

– Realmente cada uno de los ocho nuevos sectores en los que se ha articulado este renovado Horeq son importantes. En su conjunto, ofrecen una amplia panorámica de esta industria, a través de *TechHoreq*, *KnowHow*, *MaquinArea*, *Building*, *CleanHoreq*, *Área Confort*, *Food&Drinks* y *MenajeHoreq*.

– **En estas seis ediciones que lleva el salón celebrándose, ¿en qué aspecto cree que ha cambiado más el sector?**

– La situación de crisis ha afectado, como es lógico, a las empresas, condicionadas por los cambios en los hábitos de la demanda. Sin embargo, soy optimista y creo que habrá espacio y retorno para aquellos negocios que tengan capacidad para crear marca, diferenciarse y generar tráfico por sí mismos hacia su propio local y negocio. Calidad, diferenciación, eficiencia en la gestión, servicio... esas serán las claves para generar experiencias que hagan volver a los clientes.

– **¿Qué nos puede comentar de las actividades paralelas/jornadas técnicas? ¿Qué importancia les otorga dentro del global de la feria?**

– Hemos programado una amplia agenda de encuentros profesionales. Sin duda, las jornadas constituyen uno de los principales activos de la convocatoria y que más valor añadido le aportan, al proporcionar un espacio de análisis y debate muy cualificado, en el que se abordarán las cuestiones de mayor actualidad y que más preocupan al sector.

– **A una semana de su inauguración, qué nos puede comentar de la ocupación. ¿Cuántos metros cuadrados y empresas están confirmados?**

– Alrededor de un centenar de empresas, con casi 3.000 metros cuadrados de superficie expositiva, se dan cita en la convocatoria conjunta de Horeq y Vendibérica. Sin duda, se trata de un evento comercial muy importante para el sector. Pero por encima de las cifras, el objetivo que nos hemos marcado en todo momento es el de proporcionar a nuestros clientes un espacio de negocio cualificado y lo más rentable posible, que les permita lograr sus metas.

– **¿Se han llevado a cabo acciones de captación de visitantes? ¿Cuáles son las previsiones? ¿Se espera un número importante de visitantes extranjeros? ¿De qué mercados fundamentalmente?**

– Es difícil hacer una previsión, pero es cierto que esperamos recoger los frutos de la intensa gestión que hemos realizado, dirigida precisamente a captar el mayor número posible de profesionales extranjeros. Nuestros mayores esfuerzos se han centrado, lógicamente, en aquellos mercados más interesantes para la feria y para el sector, es decir, Portugal, Norte de África e Iberoamérica.

– **Nuestra revista es específica de la restauración social y colectiva, pensando en este segmento, ¿cómo convencería a nuestros lectores para que visitasen la feria?**

– Les animaría a que no dejen pasar la oportunidad de conocer, de primera mano, la oferta más actual en este sector, de la mano de destacadas firmas, con cuyos responsables podrán establecer provechosos contactos comerciales. Los temas de actualidad que se abordarán en el marco del programa de jornadas profesionales también son un importante aliciente para acudir a Horeq 2013 que, estoy seguro, no les va a defraudar.

– **Por segunda vez, se hace coincidir Horeq con Vendibérica, ¿qué nos puede decir de la Feria internacional del vending?**

– Vendibérica representa a un sector que, pese al complicado entorno económico en el que nos movemos, está sabiendo encarar los retos y diversificarse, consiguiendo tener una cada vez mayor presencia en distintos espacios. Se presenta con toda su amplia oferta en maquinaria específica de *vending*, *dispensing*... Una iniciativa que va a permitir a ambos sectores aprovechar y potenciar las sinergias comunes.